

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria
Nº 34/ 16 - Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

LOGÍSTICA 2009

Entrevista:

La colaboración empresarial puede dar lugar a alianzas que proporcionen mejores soluciones a los clientes

José Manuel Iglesias, director general de Traiglefer

Artículos:

Almacenes autoportantes, Picking, soluciones para el almacén, maquinaria, exportación, ferias...

y mucho más...

Disciplina y desidia



En los ejércitos, como en tantas otras organizaciones, la disciplina es básica para ganar batallas. La palabra significa, por definición, la observancia de las leyes y ordenamientos de una profesión.

Cuando las cosas no van como debieran, ¿hay algún recurso distinto para salir del paso honestamente? No. La disciplina hace falta para conseguir llegar a buen puerto, para evitar accidentes en el manejo de las herramientas, para mantener el tipo, para seguir el camino que nos hemos trazado… y para alcanzar el éxito, al igual que muchas empresas que nos han confiado en este número su información.

En nuestra economía observamos la ausencia de esta virtud en gran cantidad de sectores y, especialmente, en la actuación de los cuadros directivos. Parece como si realmente importaran más los resultados contables a corto plazo – y con beneficio inmediato para los consejos de dirección- que los intereses colectivos y de empresa. Y eso se debe también, a la falta de vigilancia por parte de los poderes públicos, privados, sindicales o el que tenga capacidad para hacerlo. Esto es lo que llamamos desidia.

No debe sorprendernos, pues, que la culpa sea de unos o de otros, pero nunca de ellos. La realidad es que no queda más solución que seguir creyendo el trabajo diario y pedir a quien corresponda que castigue estas conductas en lugar de penalizar a quien le cuesta pagar los impuestos, quien da seguridad a familias creando empleo, quien realmente hace que un país sea una cosa u otra. Las crisis tienen culpables que no deben quedar impunes.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

El sector turístico, que necesita nuestro apoyo para suavizar su responsabilidad en el peso la economía española.

Las empresas que NO optan por la vía fácil del despido - o un ERE- y que confían en su capital humano.

Las ayudas al sector del automóvil. Conviene renovar el parque de coches y vehículos motorizados, a la vez que se afianza una industria vital.

Abajo

Aplazar los asuntos laborales y económicos para después del verano.

Las cláusulas de permanencia de las operadoras de telefonía o internet. Además de caros y abusan.

La angustia generalizada, que lleva al desánimo cuando la corrupción enseña sus zarpazos en las noticias.

TRAIGLEFER
Transporte - Logística



“La colaboración empresarial puede dar lugar a alianzas que proporcionen mejores soluciones a los clientes”

José Manuel Iglesias, Director General de Traiglefer

Háganos una breve reseña de quién es Traiglefer

Somos una empresa de capital familiar fundada en Asturias en el año 1980. Comenzamos como empresa de transporte, pero durante estos casi treinta años de actividad hemos ampliado nuestros servicios hasta convertirnos en proveedores de soluciones logísticas globales de alto valor añadido. Asimismo, hemos ampliado nuestro ámbito de actuación, ya que no sólo trabajamos el mercado nacional , sino que nuestro conocimiento de los mercados mundiales nos permiten asesorarle en la gestión y logística de tráficos internacionales, tanto de exportación como importación. Somos especialistas en zonas como Estados Unidos, América Latina y África, siendo líderes en transporte con Nigeria y Ghana.

¿De qué infraestructuras dispone la compañía?

Actualmente disponemos de las infraestructuras y las herramientas tecnológicas más avanzadas, así como un equipo humano de 200 personas, que componen uno de nuestros principales activos. Contamos con bases propias en Asturias, Barcelona, Bilbao, Madrid, Valencia, Santander y Coruña, donde disponemos de una superficie de almacenaje de más de 55.000 metros cuadrados.

Además, hemos firmado acuerdos de colaboración con empresas de logística y distribución que nos permiten incrementar nuestros servicios y proporcionar a nuestros clientes mayor rapidez y eficacia tanto en servicios con Europa como hacia otros países.



¿Considera que la colaboración entre empresas es una apuesta de futuro?

Desde luego. Entendemos que mediante la colaboración empresarial se pueden lograr grandes éxitos y si las empresas se complementan puede dar lugar a alianzas estratégicas muy positivas, con las que proporcionar nuevas y mejores soluciones a los clientes.

Destaque algunos de los principales valores de Traiglefer frente a otras empresas competidoras.

Para nosotros es primordial la confianza del cliente, que sepa que vamos a ofrecerle las mejores soluciones con un alto nivel de calidad. Por eso entendemos que tenemos un compromiso con él, basado en valores como la proximidad, proactividad, fiabilidad y competitividad. Queremos establecer con el cliente relaciones de largo plazo que aporten valor añadido y rentabilidad para ambos.

¿Qué papel juega la innovación en la empresa?

Nuestra idea es estar siempre en vanguardia, ser pioneros en la búsqueda de nuevas soluciones que aporten valor a las operaciones. Recientemente hemos incorporado nuevas herramientas tecnológicas de gestión logística integral. Gracias a la implantación de este nuevo sistema en todos nuestros centros podemos atender con éxito las nuevas demandas de los clientes, proporcionando soluciones en cuanto

a la trazabilidad de los pedidos, gestión de incidencias , facturación o control de los inventarios.

Además, estos nuevos sistemas informáticos nos permiten una reducción de los costes operativos y una mejora en la gestión tanto de nuestros almacenes como de la gestión documental.

Desde su perspectiva ¿cómo ve el panorama actual del sector del transporte y la logística?

El panorama es complicado por supuesto.

Actualmente estamos inmersos en una importante crisis económica, que pocos vaticinaban, y va a producirse una bajada de las rentabilidades que se venían produciendo en los últimos años. No obstante, la logística es un sector en alza, ligada al conjunto de la actividad de un país, y en España aún tenemos margen para crecer. Aún estamos por detrás de otros países como Inglaterra o Alemania en externalización logística, y considero que tenemos camino para seguir creciendo.

Respecto al transporte, tras unos años muy duros por la rapidísima subida de costes, ahora el problema es la falta de actividad. Afrontar estos



cambios es muy difícil pero nos harán ser más eficientes y finalmente estamos seguros que seremos de las empresas que salgan reforzadas en un mercado que poco apoco se está reestructurando .

¿Cuáles son las perspectivas de la compañía para este año?

Como hemos dicho anteriormente, este es un ejercicio complicado que está afectando a las economías en todo el mundo. En Traiglefer cerramos el pasado año con una facturación de 28 millones de euros y nuestra previsión es mantener nuestros niveles de actividad durante este año, ya que, aunque algunas operaciones están sufriendo descensos en volumen de facturación, se están viendo suplidas con la incorporación de nuevos clientes y actividades.

www.traiglefer.es

Modernización del sistema de automatización para la entrada y salida de palets en el almacén autoportante

El proyecto

El Aeropuerto de Frankfurt está situado en el corazón de Europa. La empresa Lufthansa Cargo AG (LCAG) es una de las aerolíneas de transporte de mercancías más importantes a nivel internacional. Con unas redes de distribución que se extienden por todo el mundo, una oferta de servicios altamente flexible y con la innovación y la eficiencia que la caracterizan, la Cargo City es el lugar idóneo para las actividades logísticas de LCAG. La red de Lufthansa Cargo es densa y cuenta, ya en la actualidad, con más de 300 destinos a escala mundial. Las cifras hablan por sí solas: más de 1.810.000 toneladas de carga aérea al año, 5.740 toneladas de carga diarias, 2.500.000 cartas, 7.000 paquetes grandes y 18.000 paquetes pequeños.

En el marco del continuo crecimiento de las exigencias a los procesos de intralogística surgió la necesidad de sanear y reestructurar partes de la instalación del sistema de transporte de palets completamente automatizado con el fin de asegurar la disponibilidad de la instalación completa de manera duradera.

Los objetivos perseguidos con la automatización han sido, además del incremento del rendimiento, la consecución de un acceso transparente al sistema de control, la sustitución del sistema de control anticuado, la modernización del sistema de accionamiento centralizado con la implantación de la tecnología descentralizada SEW Movifit de última generación, así como la mejora de las vías de información y comunicación mediante la utilización de protocolos modernos y estandarizados.

Aberle Automation ha recibido el encargo como contratista general y, por lo tanto, ha asumido la responsabilidad completa del proyecto, desde la concepción hasta la puesta en servicio.

Los componentes integrados

En un primer paso, se ha subdividido la instalación completa en áreas independientes equipadas con procesadores de la familia Siemens S7 300. Para conseguir un concepto integral se ha utilizado un sistema de control a prueba de fallos CPU319F –3PN/DP. De este modo queda garantizado que el sistema sea integral y ampliable en cualquier momento mediante módulos.

La periferia descentralizada para los sensores y pupitres de mando se procesa, mediante unidades ET200S, directamente en el campo a través de Profibus-DP. Para los dispositivos de seguridad se utilizan las unidades a prueba de fallos de los módulos ET200S.

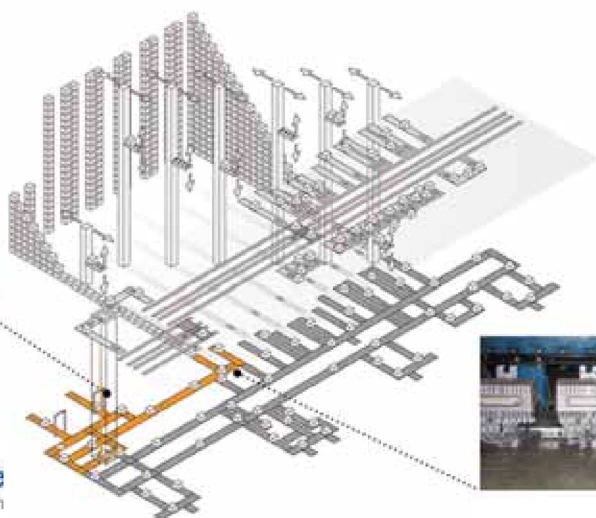
En el área de introducción se han integrado nuevas células pesadoras FLINTEC cuyos datos se procesan directamente a través de Profibus-DP. El intercambio de datos con el Host se realiza a través de INTER-BUS.

En el proyecto se ha dado especial importancia a la implantación de la tecnología SEW Movifit, recién salida al mercado en este momento. Esta tecnología se ha integrado en el sistema para todos los accionamientos en forma de convertidores de frecuencia descentralizados.

La solución

Aberle Automation ha cumplido las expectativas de Lufthansa Cargo de desmontar completamente la instalación eléctrica de la parte de la instalación afectada y montarla de nuevo con tecnología moderna, y todo eso en tan sólo cuatro semanas. También en la remodelación mecánica de las estaciones de entrada







aberle
automatización

AS aberle automatización

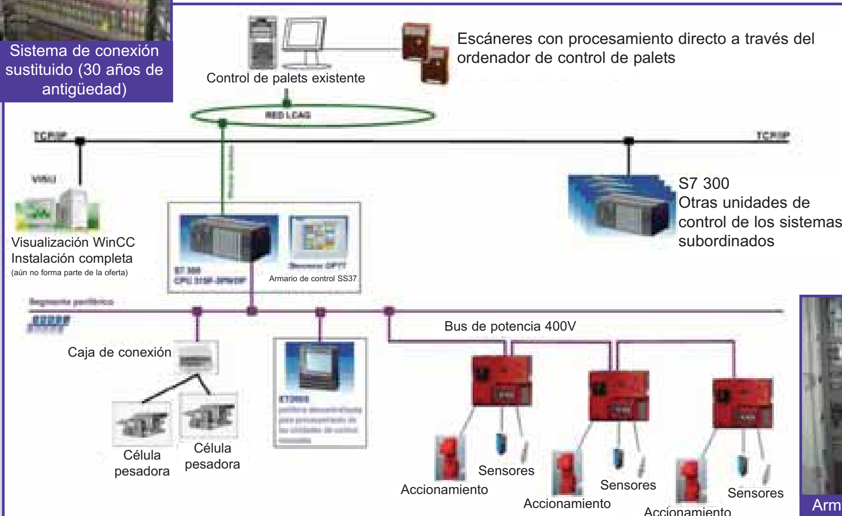
mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria


Sistema de conexión sustituido (30 años de antigüedad)

(PXE) y salida (PXA) se ha dado prueba de la capacidad de cumplir, exactamente, con el calendario fijado. En todos los equipos instalados se ha optado por la innovación y la tecnología de última generación, desde el PLC a prueba de fallos hasta los convertidores de frecuencia descentralizados (SEW Movifit).

Las ventajas

El sistema de automatización realizado por Aberle Automation se basa en un concepto integral ampliable, en cualquier momento, mediante módulos. Gracias a este concepto, la instalación modernizada fue aceptada rápidamente por los operadores y el personal de mantenimiento. También, gracias a esta medida de saneamiento, Lufthansa Cargo disfruta ahora de un rendimiento claramente superior: las estaciones de entrada y salida procesan en estos momentos más de setenta unidades de transporte (“bastidores auxiliares”) adicionales por hora. De este modo, la instalación está preparada para hacer frente al creciente volumen de cargas del futuro.



Armario PLC actual

A raíz de la buena cooperación durante la realización del proyecto, los técnicos de Aberle Automation están prestando todavía servicios de apoyo siempre que el equipo de mantenimiento de LCAG lo precise.

www.aberle-automation.com/es

Alianza logística para crear un nuevo líder europeo



Logintral, compañía española especializada en logística y transporte multimodal, se ha aliado con diez importantes compañías europeas en logística y distribución de alta tecnología para crear Teneso Europe SE, una nueva organización que rivalizará con compañías globales de transporte.

Cada una de las once compañías ha invertido de manera importante en este proyecto, ya en marcha, el cual opera como una única entidad legal apoyada en la oficina central de Teneso, localizada en la localidad alemana de Karlsruhe.

El director general de Teneso, Tim Bloch, ha comentado que "individualmente, todas las compañías contamos con una excelente reputación en nuestros países desde hace muchos años. Juntos conservamos nuestra presencia local pero aumentamos nuestra especialización y cobertura trabajando como una única compañía europea. Esta red nos permite proporcionar un servicio más cercano a nuestros clientes de empresas bluechip".

Teneso Europe se convierte así en la más potente red europea dedicada a la gestión logística de equipos y productos high-tech. Cuenta con un potente fondo financiero y una gran experiencia de cada uno de sus accionistas, aportando una flota de 700 vehículos totalmente equipados y 70 instalaciones logísticas de alta seguridad localizadas en puntos estratégicos de toda Europa.

Según indica Bloch, "la logística y el transporte especializado requiere de mucha experiencia, profesionalidad e inversión. Para transportar, entregar, instalar y almacenar maquinaria tan sensible como es el equipamiento médico, cajeros automáticos o máquinas de vending es necesario contar con una plantilla de personal muy cualificado y el apoyo de la tecnología punta más avanzada". Gracias a la inversión y el apoyo empresarial que hay detrás de Teneso Europe, "podemos ofrecer a nuestros clientes los recursos que necesiten con un servicio totalmente integrado. Esta capacidad nos permite transportar incluso la mercancía más frágil o valiosa en toda Europa con una gran eficacia".

Logintral, a través de su división Logintral Tech, cuenta con años de experiencia en la gestión logística de bienes muy especiales por sus pesos, volúmenes o características técnicas.

www.teneso.eu
www.logintral.com

Solución RFID en Cepsa



Athelia Solutions, la compañía del grupo Air Liquide especializada en soluciones de trazabilidad con RFID, ha implantado con éxito su solución GasFlow en las 4 plantas de llenado de botellas de butano y propano de Cepsa, así como en los 2 centros externos de fabricación y reparación de botellas.

GasFlow es la solución integral de gestión de contenedores retornables (Mobile Asset Management) con tecnología RFID para el sector del Gas y la Energía.

En estos sectores implantar la tecnología RFID es sumamente complejo debido a que los entornos de trabajo son ATEX (atmósferas explosivas), por el material de los activos a trazar (algunas botellas de butano son de acero inoxidable y este material afecta especialmente a las ondas de radiofrecuencia), y por el ciclo logístico de las botellas, el cual es bastante hostil.

Uno de los retos del proyecto consistió en incorporar al sistema GasFlow la nueva botella Xtra-Light que Cepsa lanzó al mercado a finales del 2008. Para ello Athelia, además de adaptar varios componentes de su sistema, diseñó el Induspack025, solución de encapsulado idónea para aquellas botellas de composite o composite y acero. Este tag se coloca dentro del asa de plástico de la botella, quedando completamente oculto e inaccesible para los usuarios finales pero aportando toda la trazabilidad para el director de logística.

En el Congreso Europeo de Empresas de Gas Licuado, celebrado recientemente en Viena, Athelia y Cepsa detallaron e los detalles acerca de cómo se llevó a cabo este proyecto así como los beneficios que se están consiguiendo, como por ejemplo la optimización del llenado, la mejora de la calidad de servicio y la mayor visibilidad de sus activos.

www.athelia.com
www.cepsa.es

El sector farmacéutico-hospitalario está muy activo

La biotecnología se ha convertido en un área de negocio con un gran atractivo y unas magníficas posibilidades para las compañías farmacéuticas y firmas especializadas en la fabricación y comercialización de material médico y hospitalario, y éstas, conocedoras de dicha circunstancia, están realizando movimientos encaminados a fortalecer sus posiciones en los mercados internacionales.

El pasado mes de marzo, Grifols, compañía catalana especializada en el desarrollo y comercialización de hemoderivados (productos derivados del plasma), decidió dar el salto al mercado de las Antípodas, anunciando la adquisición del grupo australiano-suizo Lateral Diagnostics, operación con la que apuntala su presencia en la región Asia-Pacífico. Grifols cuenta con la autorización y licencia pertinente para comercializar su producto estrella, Flebogamma DIF (inmunoglobulina intravenosa, IVIG, de última generación), en el mercado local.

La iniciativa, valorada en 25 millones de euros, le permite a la compañía presidida por Víctor Grifols potenciar su capacidad operativa y comercial en el mercado del material de diagnóstico, acción que está llevando a cabo mediante una serie de adquisiciones (como la norteamericana PlasmaCare) y participaciones en empresas del sector (en la belga Cardio 3 BioScience, especializada en la investigación de terapias biológicas a partir de células madre para el tratamiento de enfermedades cardiovasculares). A su vez, estas operaciones le brindarán la posibilidad de establecer importantes sinergias para incrementar sus ventas en los 90 países y regiones en los que está presente y, muy especialmente, en el mercado estadounidense, escenario elegido por Grifols para acelerar el desarrollo de su División Diagnóstico.

La compañía barcelonesa es plenamente consciente de la importancia de los mercados exteriores para afianzar su actividad empresarial. Así, en la década de los 90 Grifols asistió a un intenso proceso de internacionalización que le ha llevado a convertirse, hoy en día, en referente en el campo de los productos plasmáticos (tirajes sanguíneos, test de compatibilidad, etc.), suministros no biológicos (sueros, soluciones parenterales y artículos destinados a la nutrición enteral, etc.) y de diagnóstico in vitro.

En la actualidad, la empresa fundada en 1940 por el doctor José Antonio Grifols i Roig, se ha convertido en la primera compañía europea del sector de hemoderivados y en una de las más importantes firmas mundiales en dicha materia, compitiendo directamente con la norteamericana Baxter International, la empresa biotecnológica y bioterapéutica Talecris Biotherapeutics o la farmacéutica especializada en la producción de productos de origen plasmático CSL Behring.

Una vez asentados en Estados Unidos, el mercado más importante de hemoderivados a nivel mundial y líder en I+D en el sector farmacéutico, la intención de Grifols pasa por consolidarse en los países de América Latina (cuenta con unidades de negocio en Argentina, Brasil, Chile y México) y Asia (donde ya opera a través de filiales propias en Malasia, Tailandia, y Singapur y una oficina de representación en Japón), territorios donde se augura un importante crecimiento de dicha actividad a corto y medio plazo. Por ello, Grifols ha





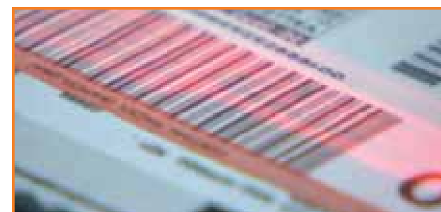
diseñado un ambicioso plan de inversiones hasta el año 2012 (433 millones de euros), que podría servirle para afrontar con garantías la creciente demanda del mercado y fortalecer su posicionamiento en el negocio.

Pero Grifols no es la única firma española que juega un papel destacado en el desarrollo de la industria biotecnológica en el exterior. Compañías como Esteve -que ha llevado su actividad comercial a más de 100 países y que cuenta con plantas de producción en Europa, América y Asia-, Ferrer Grupo -que comercializa sus fármacos en más de 60 países a través de filiales, joint-ventures y distribuidores- o Almirall -cuyo proceso de expansión internacional le ha catapultado como referente farmacéutico en Europa y el mercado mexicano-, por citar algunas de las enseñas más punteras del sector, sabedoras de la importancia y del carácter estratégico de la innovación biomédica y biotecnológica, participan de manera decidida en proyectos relacionados con el segmento biotech, una industria capaz de inocular un alto grado de innovación a otros sectores más tradicionales.

La importancia de este sector como elemento clave para el desarrollo social, económico y comercial, es tan relevante que el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) organizó, en colaboración con la Fundación Genoma España, la Asociación Española de Bioempresas (ASEBIO) y las Biorregiones de Cataluña, Madrid, País Vasco y Valencia, la participación española con Pabellón Oficial en la feria "BIO 2009", evento tuvo lugar en de mayo en el Georgia World Congress Center de Atlanta, Estados Unidos.

Fuente: www.icex.es

NACEX
Servicio Exprés



Nacex a la vanguardia del sector

La compañía tuvo un volumen de envíos en el año 2008 de más de 15 millones de expediciones.

NACEX, la empresa especializada en el transporte urgente entre empresas (B2B), es líder en el segmento de Courier Express, gracias a la alta calidad de sus servicios y a la utilización de la más avanzada tecnología, puesta al servicio de sus clientes.

El rápido crecimiento experimentado desde su fundación en 1995 está basado en el claro compromiso por ofrecer una amplia gama de servicios y por gestionar las nuevas tecnologías aplicadas a los sistemas de comunicación, tanto a nivel de operaciones como de información puesta a disposición de los clientes en tiempo real, lo que permite estar capacitados para atender las necesidades con la calidad exigida.

En Nacex se controlan los envíos maximizando la seguridad, y para ello cuentan con varias soluciones para efectuar el seguimiento y control por mediación de varios sistemas. Entre otros, el control por un sistema integrado de videovigilancia y trazabilidad de las expediciones que se manipulan en sus principales plataformas de distribución.

La empresa invierte constantemente en tecnología para ofrecer a sus clientes los mejores sistemas de comunicación y seguridad, lo que permite una triple trazabilidad mediante código de barras, peso mediante balanzas, y visual con la implantación en las plataformas de cámaras de seguridad que graban el recorrido de las expediciones.

Además, este año se ha equipado a los mensajeros con terminales CN3 de Intermec, que se irán implantándo a nivel nacional en toda la red Nacex a lo largo del año 2009. Con estos nuevos terminales el paquete queda registrado y el sistema realiza el seguimiento desde que el mensajero lo recoge en el cliente hasta el mismo momento en que se entrega al destinatario. Así es como se consigue la trazabilidad total con un mayor control del paquete y, también, una mayor seguridad de las expediciones.

Por su parte, el servicio NacexNet está siendo un éxito entre sus clientes, ya que, sin ningún coste adicional, les permite hacer el seguimiento de su expedición de una manera fácil y segura, a través de Internet.

Además, este pasado verano se puso en marcha el nuevo programa de gestión, DIANA, con el que ya trabaja toda la red Nacex y que permite mayor rapidez y efectividad en el trabajo diario conjunto de agencias y plataformas.

Nacex ofrece servicios a cualquier punto del mundo con las mismas garantías que el servicio nacional, con tránsito mínimo garantizado, tanto aéreo como terrestre. A través del servicio Internacional Aéreo se realizan envíos puerta a puerta de documentos y paquetería con cobertura mundial. La empresa se especializa en muchos tipos de envíos especiales, ya sea a ferias y exposiciones, envíos masivos, muestras, etc.., adaptándose a cualquier tipo de mercancía gracias a sus embalajes especiales. Los PROTECs BAG y PACK son embalajes compuestos de una bolsa de material de plástico, reciclable y reutilizable, que se adapta al producto protegiéndolo. Además, reducen en un 90% el material de embalaje convencional, aportando un gran beneficio ecológico y ahorro económico.

También, existe el PROTECTOR DE BOTELLAS compuesto de la plancha de Estratocell blanca y troquelada, de modo que la botella queda totalmente protegida, gracias a que queda perfectamente ajustada.

Otra de las opciones de embalaje, es el PROTECTOR KORVU, compuesto de una plancha de cartón y una lámina de polietileno de alta resistencia cuya flexibilidad hace que el material a transportar quede totalmente inmovilizado y protegido por una cámara de aire que lo separa de las paredes de la caja.

Para este año 2009, entre las nuevas ventajas que ofrecen a los clientes, se encuentra la TRAMITACIÓN PRIOR NOTICE, un servicio exclusivo para muestras de perecederos a Estados Unidos, y el nuevo servicio PLUSPACK, un servicio puerta a puerta para envíos masivos a destinos peninsulares de España y Portugal, con una garantía de entrega de 48/72 horas.





www.nacex.es

Ampliación de la capacidad del Centro Logístico Robotizado de Top Cable

El nuevo silo

El centro logístico Robotizado de Top Cable, situado en Barcelona, culmina la puesta en marcha de su nuevo silo automático de palets, ampliando su capacidad de estibaje hasta 5.000 palets a gran altura. Esta nueva instalación, que se añade a la ya existente, permite ahorros de costes y espacio, así como una mayor rapidez de ejecución que llega a multiplicarse por ocho, además de alcanzar una gran precisión en las tareas.

Dematic Logistic Systems, S.A., filial española perteneciente al Grupo Dematic, líder mundial en soluciones y sistemas para la automatización logística, ha sido la encargada de llevar a cabo este sistema de almacenaje, pionero en España, que mueve bobinas de hasta 3.000 Kgs. con una velocidad de traslación de 160 metros por minuto.

La solución

El nuevo Centro Logístico robotizado conseguirá un adecuado control del inventario de los materiales y de la rotación de los productos. La aplicación de la radiofrecuencia hace que el sistema de entrada y salida de bobinas minimice al máximo los errores. En definitiva, esta nueva instalación posibilitará que Top Cable pueda continuar con su crecimiento sin que el almacenamiento de materiales suponga un factor restrictivo.

El sistema de almacenaje instalado, cuenta con cuatro filas de estanterías -de 110 metros de longitud y 15 m de altura cada una -, servidas por cuatro transelevadores. Estas máquinas, conectadas al sistema informático de la empresa mediante un software diseñado especialmente para Top Cable, mueven bobinas de hasta 3.000 Kg. Con una velocidad de translación y elevación de 160 m/min.



y 50 m/min., respectivamente.



Los responsables de la empresa están convencidos que esta nueva inversión será un paso más de Top Cable por mejorar la calidad de servicios a sus clientes.

El desplazamiento de estos pesos no es un trabajo sencillo, por lo que han tenido que diseñarse expresamente unas paletas super dimensionadas para utilizar como base de transporte en el interior de la instalación.

Estas paletas esclavas, de gran tamaño, son manipuladas por apiladores de dimensiones especiales para este tipo de paletas, que están ubicados en cada una de las cabeceras del almacén automático.

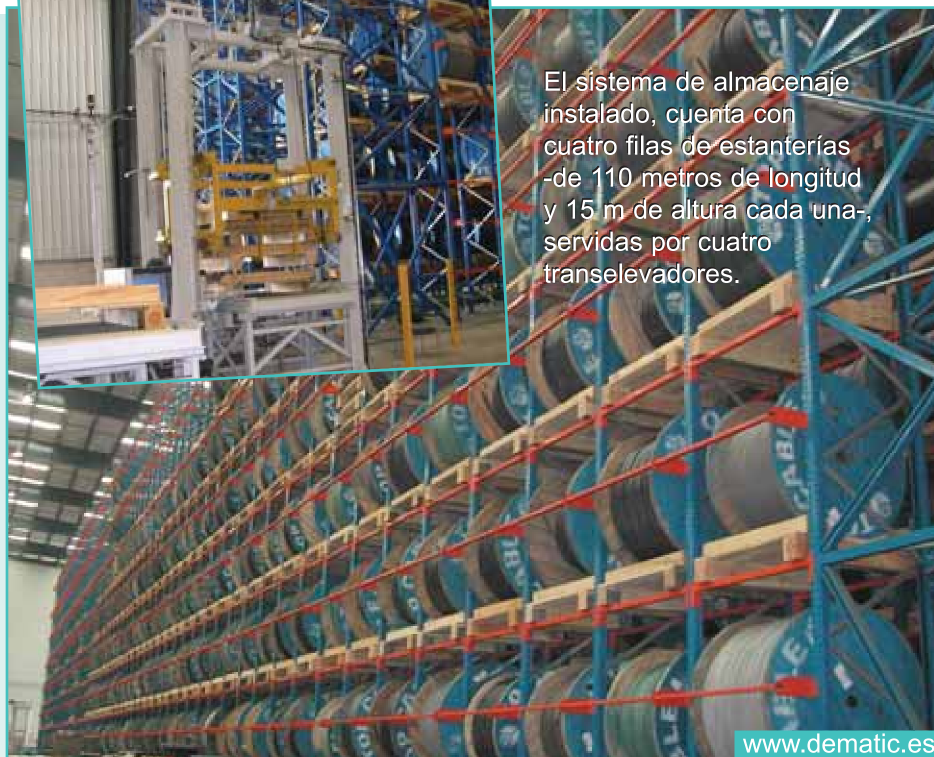
La instalación se ha definido a partir de una premisa principal: la agilidad y calidad en el servicio, como un apoyo adicional a los amplios stocks con que cuenta su Red de Distribuidores en España.

Con el nuevo sistema de gestión de palets automatizado, Top Cable pretende por un lado, aumentar su capacidad de almacenamiento, y por otro, poder responder a las necesidades urgentes de sus Clientes de manera más consistente.

En lo que se refiere al software, se han adaptado el SGA de Dematic al propio sistema informático de Top Cable buscando la consecución de un flujo equilibrado entre los distintos procesos, de manera que se minimicen los cuellos de botella. Los operarios de Top Cable se encuentran en todo momento guiados por una herramienta de gestión que se comunica con los servidores en tiempo real. Otros elementos integrados, como la radiofrecuencia, hacen aún mayor si cabe la eficacia.

Asimismo se ha implementado un sistema de trabajo "paper-less", que permite al equipo de logística tener controlados los diferentes procesos de preparación en tiempo real, conociendo y pudiendo facilitar información a los clientes en todo momento del estado en el que se encuentra su pedido.





El sistema de almacenaje instalado, cuenta con cuatro filas de estanterías -de 110 metros de longitud y 15 m de altura cada una-, servidas por cuatro transelevadores.

www.dematic.es



“Lumpy demand e inventario”

Yolanda Núñez Sotelo, directora de Marketing de Toolsgroup España

No dar el servicio que el mercado requiere tiene una gran repercusión en el EBITDA de la empresa y mantener inventarios elevados tiene repercusión tanto en el circulante como en el EBITDA. Y en los tiempos que corren, con dificultades en encontrar financiación a corto plazo, las empresas pueden encontrar una vía alternativa a la reducción del circulante, gracias a soluciones de optimización del inventario.

Gracias a estas soluciones, los clientes pueden conseguir un mayor volumen de ventas porque, en un mercado contra stock, el producto siempre está disponible cuando el cliente lo pide. Asimismo, al aumentar la disponibilidad del producto, se reduce la venta perdida, lo cual significa que todo el margen de contribución de la venta que recuperamos va directamente al bottom line de la empresa en forma de más beneficios.

¿Y cuál es el papel del stock en estos entornos?. Pues fundamentalmente asegurar la disponibilidad del producto de manera inmediata cuando el “cliente” lo necesita. Eso quiere decir que debemos hacer una estimación (previsión de la demanda) de qué nos va pedir el mercado: Tradicionalmente se ha dicho que mejorando la calidad de la previsión de la demanda se mejora la disponibilidad de producto. Pero en mercados industriales, con miles de referencias, en los que más de un 80% son referencias de baja o muy baja rotación con 3 o 4 pedidos al año como se ve en el gráfico a continuación, ¿quién puede ser preciso haciendo previsiones de venta?.

Así pues, centrar el esfuerzo en mejorar la precisión con que hacemos la previsión de demanda (el llamado forecast accuracy) en productos con demanda errática (lumpy demand), es una tarea casi imposible. En estos casos es fundamental medir en términos estadísticos la incertidumbre de la demanda. Dado que asegurar el 100% de disponibilidad del producto requeriría stock infinito con una inversión infinita en inmovilizado, el punto clave es dar niveles de servicio elevados con una inversión en inmovilizado aceptable.

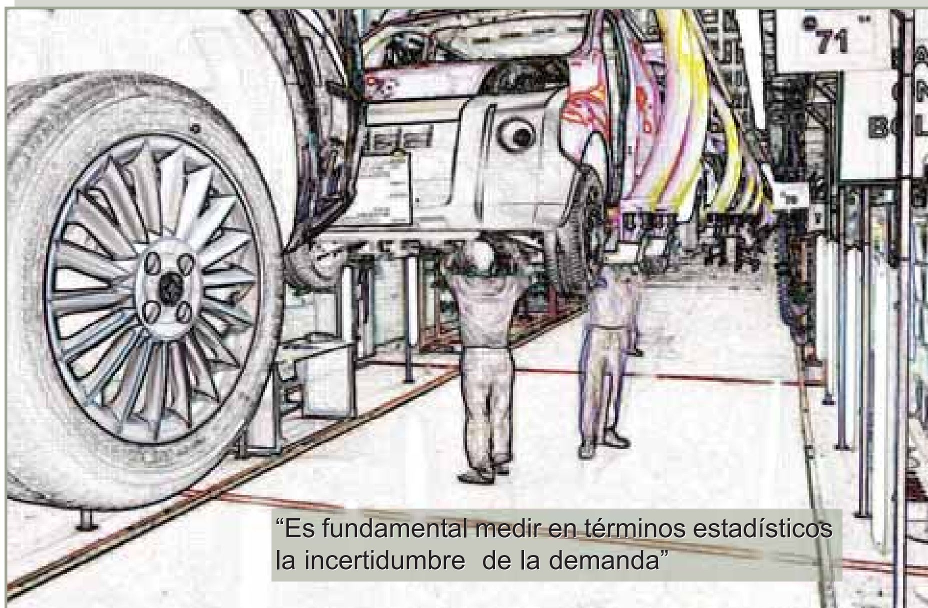
Desde ToolsGroup venimos proporcionando al mercado desde hace más de 15 años una tecnología que construye modelos matemáticos muy precisos que miden de manera automática las variables estadísticas clave para relacionar el stock con el servicio. Además, los algoritmos de previsiones que usa son auto-adaptativos (se auto-ajustan según el comportamiento de la demanda de cada referencia) y en el cálculo de las cantidades a pedir tiene en cuenta la mayoría de las restricciones que suelen imponer los proveedores.



En resumen, proporcionamos a nuestros clientes motores de cálculo automáticos que simplemente funcionan de manera correcta, con lo que los aprovisionadores pasan de correr detrás de las urgencias a realizar tareas de mucho más valor añadido.

En ToolsGroup llevamos muchos años estudiando el fenómeno de la demanda y la Optimización del Inventario. Sabemos que los problemas son diferentes si tratamos con un fabricante de productos de gran consumo que si tratamos con una empresa de distribución de productos industriales. Pero lo que hay de común en todos los casos es que mantener inventario cuesta dinero y el no tener producto cuando el mercado lo pide también cuesta dinero. Conseguir el correcto equilibrio entre servicio e inventario es de lo que sabemos en ToolsGroup.

www.toolsgroup.com



“Es fundamental medir en términos estadísticos la incertidumbre de la demanda”

Almacén autoportante para perfumería Gal

Logisma, compañía proveedora de soluciones integrales para almacenaje, ha implantado para Perfumería Gal, empresa especializada en perfumería y cosmética perteneciente al Grupo Puig, un almacén autoportante para el almacenamiento de mercancías paletizadas.



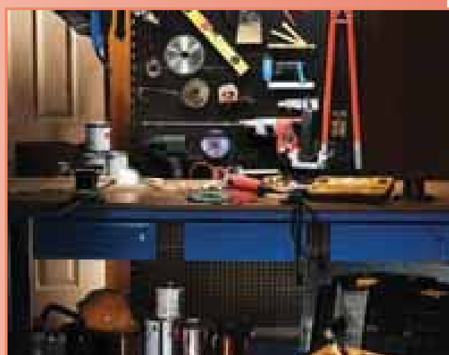
Este sistema se ha implantado en los almacenes que Perfumería Gal dispone en la localidad de Alcalá de Henares (Madrid), y cuenta con una capacidad de 6.912 palets de 1.200x800X1.400 de 1.000 kgs. de peso por palet.

Esta instalación dispone de una longitud de 68 metros, una altura de 17 metros y una anchura de 32 metros. Asimismo, la estructura está constituida por estanterías sencillas y dobles. Entre los bloques de las estanterías se encuentran siete pasillos longitudinales para el movimiento de las carretillas trilaterales y dos pasillos de transferencia y cambio de calle para dichas carretillas.

La elección de Logisma, según informan, se ha debido fundamentalmente a su alto grado de conocimiento de las necesidades de almacenaje de Perfumería Gal, lo que le ha permitido proporcionar la solución adecuada a sus demandas específicas.

www.logisma.es

Emiratos Árabes Unidos presentó oportunidades de negocio para el sector de la ferretería y las herramientas



Según un informe, se espera una pronta recuperación del sector de la construcción, circunstancia que generará grandes oportunidades para el sector de la ferretería y las herramientas a medio plazo.

A pesar de que la crisis financiera mundial ha dejado en suspenso numerosos proyectos en Emiratos Árabes Unidos (EAU), y especialmente en el emirato de Dubai, existen iniciativas en marcha por valor de 520.000 millones de euros. Según constata un reciente estudio, estos proyectos representan una gran oportunidad para el sector de la ferretería y las herramientas a medio plazo. El citado informe predice la pronta recuperación de las constructoras del país, que se verían apoyadas de nuevo por el sistema bancario emiratí. “La inyección de liquidez por parte de los bancos y entidades de crédito dará un impulso al sector de la construcción y, en consecuencia, a todos los segmentos de actividad afines y relacionados, entre los que destaca el de las herramientas y la ferretería”, afirma el estudio.

La feria “Hardware and Tools Middle East”, que se celebró recientemente en el Dubai International Exhibition and Convention Centre, ha servido de plataforma para importadores y exportadores de la industria de las herramientas, la ferretería y el bricolaje.

www.messefrankfurtme.com www.icex.es

Finalizan las obras del proyecto Prologis Park Sallent

ProLogis, proveedor global de inmuebles para el sector de la logística y distribución, ha culminado la obra de ProLogis Park Sallent. El nuevo centro estará parcialmente ocupado por MLB, compañía logística catalana, que ha alquilado una de las dos unidades con las que cuenta el edificio. Este centro, de más de 22.000 metros cuadrados, es el cuarto construido por ProLogis en Cataluña.

El nuevo edificio, situado en el polígono Industrial Plans de la Sala de Sallent, en la provincia de Barcelona y muy próximo a Manresa, ha sido edificado en tan sólo 7 meses siguiendo los estándares de calidad que caracteriza a los inmuebles ejecutados por la multinacional americana. Fiel a su compromiso corporativo de minimizar el impacto medio ambiental de sus promociones, ProLogis ha construido el centro utilizando técnicas de diseño sostenible, e instalado sistemas de extinción de incendios cumpliendo con la normativa NFPA. El inmueble cuenta con amplios espacios de maniobras y una altura libre de 10 m en todo el inmueble.

ProLogis Park Sallent se encuentra al noroeste de Barcelona y comunica con fácilidad el centro de Cataluña con el norte y el sur.

MLB es una compañía de carácter local situada en la región del Bages que ofrece una completa gama de servicios personalizados de almacenamiento, distribución y consultoría logística. La empresa utilizará la nave, de más de 12.000 metros cuadrados, como centro de almacén peninsular.

www.prologis.com www.mlb-es.com



"La correcta gestión de los residuos supone un valor añadido para la empresa, suponiendo una oportunidad de mejora competitiva"



José Antonio García, director de marketing de ISM Servicios Logísticos



¿Por qué se comercializan este tipo de máquinas con tanto éxito?

Desde hace ya unos cuantos años, los residuos industriales y urbanos se han incrementado en tanto también aumentaba la cantidad de desechos generada por habitante. Como respuesta a esta situación, el Plan Nacional 2007-2015 ya incluye 13 planes específicos de tratamiento en función del tipo de residuo.

¿Las empresas tienen conciencia de los beneficios del reciclaje?

En las empresas, la introducción de criterios de reducción, reutilización y reciclaje de residuos en sus procesos de producción, así como en el desarrollo del resto de actividades empresariales, se está configurando como una interesante estrategia que, lejos de producir pérdidas económicas, es capaz por sí misma de reportar beneficios tanto sociales como económicos. La correcta gestión de los residuos supone por tanto un valor añadido para la empresa, generando una oportunidad de mejora competitiva.



¿Qué ofrece ISM a sus clientes?

De forma paralela al suministro de contenedores metálicos para residuos, y movidos por la demanda de nuestra clientela, ISM Servicios Logísticos, S.L. importa, distribuye y da servicio de mantenimiento a una serie de máquinas destinadas al mundo del reciclaje.

Estas máquinas destacan por no ser muy comunes en el mercado español, siendo así innovaciones dentro del sector de la recuperación que a buen seguro tendrán gran interés para ciertas empresas.

Los residuos pueden ser de muchos tipos. ¿Qué tipo de máquina sirve para cada caso?

Estas máquinas ofrecen soluciones para diferentes tipos de residuos a tratar: Así, las rotocompactadoras automáticas Valpak® sirven para reciclar cartón y plásticos. Pero también ofrecemos, para el mismo fin, trituradoras industriales monorotor y multirotor, prensas verticales Bramidan® de simple y doble cámara, prensas horizontales continuas para enfardado automático y compactadoras de bidones y latas.

¿Y son rentables y duraderas?

Por supuesto que lo son. Pero es que, además, poseemos una amplia red de servicio de mantenimiento en todas las provincias de España, incluidas las islas, para toda la maquinaria que distribuimos, hecho que contribuye a la perfecta funcionalidad y eficacia de la maquinaria adquirida.

www.ismcontenedores.com

En Arimar, la OptiCut 200 de Dimter optimiza y tronza madera de haya



Tal como está concebida, la máquina de Dimter no había trabajado antes madera de haya para optimizar y tronzar piezas para la producción de espigas y clavijas de ensamblaje. La OptiCut 200 'Extreme' suministrada a Arimar por Maesma es, más que una máquina en sí, una solución especial y a medida para este cliente.

"*Queríamos una máquina robusta, porque la madera de haya es dura, pero también velocidad y precisión en el corte* –afirma Purificación Echeverría, gerente de Talleres Arimar-, s*on muchos cortes en un material muy exigente. Hoy hay que ahorrar en cada palmo de madera, y con Dimter reducimos a cero las piezas defectuosas*".

Esta empresa, especializada en la fabricación de clavijas, varillas y galletas para ensamblaje de madera, corta en su propia serrería tablones la madera de haya procedente de Navarra y Francia, la orea en su propio parque para que se estabilice, y finalmente la pasa por el secadero. Una vez seco, el tablón va a la canteadora y se convierte en tiras que a su vez se tronzan en la OptiCut 200 en las longitudes apropiadas para el proceso final: la fabricación de espigas, galletas y clavijas para el ensamblaje de madera en mobiliario y carpintería.

Arimar, que ya estudia ofrecer una clavija preencolada a sus clientes, recicla todos los residuos de su proceso de producción, ya que genera briquetas con la viruta sobrante y produce con el serrín la electricidad necesaria en los secaderos.

www.arimarsl.com www.maesma.es

Novedad en calzado profesional de Paredes

El conocido fabricante de calzado deportivo y profesional acaba de lanzar la primera sandalia de verano con tecnología COMPACT® del mercado. Nace así la sandalia Nitrógeno, un zapato estival que supera los límites de la ligereza y la elasticidad en el sector laboral, y cuyo moderno diseño se sitúa a la altura estética del calzado deportivo de mayor actualidad.



Las nuevas sandalias Nitrógeno aportan una gran transpirabilidad, gracias a sus aberturas laterales para la actividad laboral en las épocas más cálidas del año.

www.paredes.es

El gobierno chino adoptará medidas de apoyo a su industria de bienes de equipo

El Consejo de Estado chino aplicará un plan de estímulo del sector de fabricación de bienes de equipo que incluye exenciones fiscales, subvenciones y apoyo a la concentración empresarial, como parte de los últimos esfuerzos para estimular la economía. El Ejecutivo dejará exentos de IVA e impuestos a la importación las partes y componentes clave, así como las materias primas, necesarias en la mayor parte de los bienes de equipo y compensará el riesgo a las compañías nacionales que adquieran los primeros lotes de equipamiento de nuevo diseño.



El detallado plan de acción, que afirma que la industria nacional debería cubrir el 70% del mercado local, revela el apoyo gubernamental a la concentración del sector y a la expansión internacional, aumentando el soporte financiero. El gobierno apoyará a las compañías involucradas en fusiones y adquisiciones en sus solicitudes de financiación y subvencionará a las empresas que busquen socios en el extranjero o desarrollen instalaciones de I+D.

www.icex.es

Masymás invierte automatiza sus procesos logísticos



Zetes ha implantado con éxito su solución basada en tecnología de voz para optimizar los procesos logísticos de la empresa asturiana Hijos de Luís Rodríguez, propietaria de la cadena de supermercados Masymás y con 75 años de vida.

Esta compañía especializada en soluciones de valor añadido para la identificación automática de bienes y personas, equipó con su solución de reconocimiento de voz la plataforma logística de Hijos de Luís Rodríguez, que consta de 24.000 metros cuadrados y está ubicada en Llanera (Asturias). Este centro no sólo trabaja para Masymás, cadena de supermercados de su propiedad, sino también para otros establecimientos de hostelería, tiendas, etc. Zetes también se encargó de equipar al almacén con una infraestructura de radiofrecuencia basada en los equipos Wireless Switch y Access Port de Motorola.

La plataforma logística de la compañía consta de 4 zonas: alimentación seca, fruta, charcutería y congelados. En todas ellas se ha instalado la voz, también en la zona de congelados, ya que la solución suministrada por Zetes es completamente viable en temperaturas de extremo frío.

Zetes implantó su solución de voz 3iV Crystal primero en en la zona de picking, para extenderse posteriormente en entornos de frío, así como en la ubicación y reposición de productos y en el inventario, automatizando de este modo los procesos logísticos que lleva a cabo la empresa.

Para ello, se equiparon a los operarios con terminales Vocollect T5, en total 21 dispositivos de voz. La formación de estos operarios de la compañía también corrió a cargo de Zetes

www.zetes.com

Nueva versión de su equipo de cartelería digital, Inves MD-Primalia,



Se trata de unos equipos con pantalla panorámica de 32, 42 o 47 pulgadas, en orientación vertical u horizontal, que incluyen una amplia gama de soportes para techo y pared. Son aplicables a los más diversos ámbitos (información al ciudadano y al paciente, información turística y cultural o uso para potenciar la venta de productos y servicios en puntos estratégicos), y sus contenidos pueden gestionarse a través de Internet.

Estas capacidades de gestión y administración remota, que permiten la adaptación dinámica de los mensajes emitidos a través de Inves MD-Primalia a diferentes públicos y entornos, se consiguen gracias al ordenador integrado en cada equipo. Se trata de un dispositivo de altas prestaciones y con características similares al de un PC, que en esta nueva versión de Inves MD-Primalia incorpora la tecnología Intel vPro.

Entre sus principales ventajas destacan: la capacidad de gestionar centralizadamente todos los parámetros de los Inves MD-Primalia en cualquier ubicación; la capacidad de realizar remotamente el inventariado completo del ordenador de control integrado en cada dispositivo, e, incluso, de cargar en el mismo software y sistemas operativos desde “0” sin la necesidad de que un técnico se desplace para el mantenimiento de cada equipo.

Inves MD-Primalia es un equipo de señalización digital interactiva, con un diseño industrial rugerizado y resistente para un funcionamiento continuo de 24X7 y preparado para evitar ataques. Incorpora pantallas LCD con una superficie antibrillo AG SR6 3H, en las que opcionalmente se puede integrar un cristal de protección.

Tanto los equipos como sus soportes pueden incluir un sistema de seguridad específico que impide su manipulación no autorizada y sus paneles son totalmente adaptables a la identidad corporativa de la empresa.

Incorporan altavoces integrados que, mediante conexión al ordenador interno, permiten reproducir música o mensajes de atención al usuario.



www.investronica.es

Nuestros vinos y jamones se promocionan en China desde Hong Kong

Aunque este destino exportador, debido al ingreso de China en la OMC y a su consiguiente apertura económica, ha perdido parte de su papel como punto de entrada a China, todavía muchos productos extranjeros acceden a este enorme mercado asiático mercado por la frontera hongkonesa, convirtiendo a la región en una enorme plataforma de compra y venta. Así ocurre con el vino y el jamón español que han encontrado en Hong Kong la puerta de entrada a China y a todo el continente asiático.

Según informa la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España (Ofecomes) en Hong Kong, durante el año 2008 la región aumentó sus importaciones de vino tinto un 35 por ciento en volumen y un 88 por ciento en valor. Este incremento se debe principalmente a la desaparición de los aranceles a la importación de vino, medida que ha beneficiado a nuestras exportaciones: España consiguió en 2008 aumentar las ventas de vino tinto a Hong Kong un 64 por ciento en valor y un 35 por ciento en volumen, lo que refleja que nuestras exportaciones están mejorando fundamentalmente en calidad, ya que se demandan vinos de mayor precio. En el caso del vino blanco, aunque se trata de un subsegmento bastante pequeño (representa un diez por ciento del volumen de negocio en la zona), ha experimentado durante el 2008 una evolución similar al del tinto.





Por otro lado, en referencia a las exportaciones de jamón a Hong Kong, aunque los consumidores chinos apenas conocen el producto y su distribución se limita a las tiendas gourmet y las grandes superficies, éstas se incrementaron en 2008 un 22,6 por ciento en valor, lo que pone de manifiesto que los esfuerzos por promocionarlo están dando sus frutos.

En este sentido, en octubre de 2008, el ministro español de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, y la secretaria de Comercio y Desarrollo Económico del Gobierno de Hong Kong, Rita Lau, firmaron un Convenio de Cooperación Empresarial del Sector del Vino que, como afirmaba el propio ministerio, perseguía mantener alto el ritmo de crecimiento de las exportaciones de vino español en la zona. El acuerdo establecía un marco de colaboración en distintas áreas específicas, como el impulso de contactos empresariales, la participación en exhibiciones y ferias o la potenciación de la ciudad de Hong Kong como sede de las actividades del sector a nivel internacional.

Además, ésta decidida apuesta por la promoción comercial en China se vio impulsada por otro convenio de colaboración suscrito en enero de 2007, coincidiendo con la celebración del "Año de España en China", por todos los agentes nacionales y autonómicos que intervienen en la promoción comercial exterior de los productos españoles. La firma de este convenio supuso el inicio del denominado "Plan de Promoción de Alimentos y Vinos de España en China" que, con una duración de tres años, tiene como objetivos aumentar el conocimiento de la oferta exportable española, fomentar e incrementar el consumo de los productos españoles integrándolos en la cultura china, potenciar las relaciones comerciales entre la industria española y los operadores chinos y, en definitiva, servir como estrategia global de potenciación de las exportaciones agroalimentarias españolas a China.

Fuente: www.icex.es

Boluda Lines mejora la calidad de su servicio

La división encargada del transporte de mercancías de Boluda Corporación Marítima, Boluda Lines, ha reestructurado sus líneas comerciales y su flota para ofrecer un servicio completo, directo y de calidad a sus clientes. De este modo, la compañía ha apostado por reforzar y renovar sus líneas entre Italia, Península y Canarias con cuatro líneas marítimas, con el objetivo de agilizar los tráficos y acortar tiempos de tránsito entre la zona del Mediterráneo y el Archipiélago Canario.

En la actualidad, Boluda Lines ofrece un nuevo Servicio Express que parte cada fin de semana de los puertos peninsulares de Barcelona, Valencia y Alicante con dirección a Canarias. Esta ruta posibilita la llegada de contenedores a las islas capitalina y periféricas de una manera directa y sin transbordos, lo que hasta la fecha no hace ninguna otra compañía marítima. Estos trayectos son cubiertos por los buques Ruiloba, Cte Beatriz, Skirner y Neuburg. Además, este servicio incluye también servicios semanales desde Italia (Génova y Livorno).

Otra de las zonas estratégicas para la compañía es África Occidental cuyos puertos de Marruecos (Agadir), Mauritania (Nouadhibou y Nouakchott) y Senegal (Dakar) están conectados con Las Palmas. El portacontenedores Lidón B también sirve al norte africano, conectando Ceuta y Algeciras.

Las islas también están conectadas con otras zonas de la península a través de las líneas que las unen con Sevilla y el norte de España.

www.grupoboluda.com



Maderas Pisuerga avanza y progresa, preparando su futuro

Recién cumplidos los 15 años en el mercado, la compañíaha obtenido el reconocimiento de "Empresarios del Año", concedido por la Escuela Empresarial de la Universidad de Valladolid en el subsector de construcción.

Maderas Pisuerga es una pequeña empresa familiar de 15 trabajadores, ubicada en el polígono 'El Berrocal' de Valladolid, que desarrolla cuatro líneas de trabajo: es almacenista y distribuidor de madera y derivados y fabricante de encofrados especiales (tableros y estructuras curvas; adonde no llega la industria auxiliar del encofrado), embalaje especial y, también, de estructuras de madera (cubiertas, porches, pérgolas…) para uso particular y rehabilitaciones.

Para realizar estos productos requiere maquinaria que garantice seguridad, solvencia, agilidad, trabajo y, básicamente, calidad.



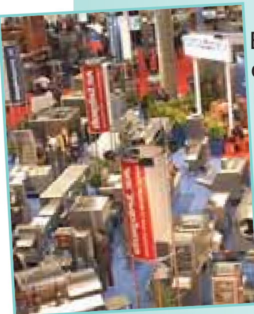
Recientemente han adquirido la pequeña sierra múltiple EconoRip de Raimann, suministrada por Maesma, que incorpora la cadena de arrastre y el sistema "Quick Fix" de ajuste de hojas Raimann, es capaz de mecanizar madera con una anchura máxima de 310 mm., altura de 120 mm. y largos mínimos de hasta 600 mm., con un motor de hasta 50 Hp. y movimiento electrónico de bancada y husillos.

La EconoRip incorpora los mismos componentes de las sierras más grandes de Raimann, pero reduce considerablemente el tamaño, adaptándose a una demanda de la pequeña y media empresa que demandaba una Raimann pero no necesitaba una sierra de alta producción.

Entre sus peculiaridades más destacadas, sobresale el avance con cadena sobre doble guía prismática, que garantizan un corte al hilo más mucho más recto, reduciendo la pérdida de material. Además, el sistema "Quick Fix" permite cambiar rápidamente las sierras circulares de posición, sin casquillos, ni anillos separadores; sólo mediante la expansión del chivetero.

www.maderaspisuerga.com
www.maesma.es

Satisfacción al cierre de la primera edición conjunta de Hispack&Bta



El Salón Internacional del Embalaje de Fira de Barcelona, Hispack, y Barcelona Tecnologías de la Alimentación de Alimentaria Exhibitions, Bta, se celebró con un balance muy positivo de su primera edición celebrada de forma conjunta. En una situación económica tan compleja como la actual, la presencia de 3.000 empresas y 55.000 visitantes profesionales ponen de relieve la fortaleza de los sectores del envase, embalaje y tecnoalimentario español y reafirman esta alianza como una de las citas más importantes de Europa en 2009 de esta especialidad.

Hispack&Bta también ha sido un escaparate de nuevas tendencias, sobre todo, de productos más sostenibles y respetuosos con el medio ambiente. En Hispack, por ejemplo, se han podido ver embalajes 100% biodegradables, fabricados con fécula de patata o maíz, botellas de plástico de poco más de 6 gramos de peso para reducir el uso de materiales contaminantes e incluso envases con antioxidantes naturales como la vitamina E para alargar la vida de los alimentos.

Por su parte, Bta ha presentado novedades en maquinaria para el proceso alimentario y nuevos ingredientes y aditivos como colorantes y conservantes naturales, reductores de grasa y gluten, humos líquidos, verduras y frutas deshidratadas y bacon cocido, cangrejo y calamares en polvo.

Los últimos desarrollos de ambos sectores han marcado las actividades y jornadas técnicas que se han organizado conjuntamente y que han contado con la participación de expertos internacionales. La primera edición de Hispack&Bta ha llenado 70.000 m2 netos en los seis pabellones del recinto de Gran Via.

www.hispack-bta.com

La Cumbre Industrial aplaza su celebración.



La actual situación de crisis global ymuy especialmente acentuada en el sector industrial ha impedido que los agentes participantes en la Cumbre, feria industrial y tecnológica integrada por las áreas de Subcontratación, Automatización y Trasmet, que iba a celebrarse el próximo mes de septiembre, puedan inscribirse en ella. Como consecuencia, este hecho no garantiza la realización de un evento de la calidad, nivel y volumen requeridos por Bilbao Exhibition Centre, para que tanto expositores como visitantes satisfagan sus expectativas de negocio y maximicen su rentabilidad. Por esta razón y con el fin de seguir garantizando la celebración con éxito y en las mejores condiciones de esta cita, ya veterana, sus responsables han tomado la decisión de aplazarla hasta el 2011.

Tras realizar un amplio sondeo entre los diferentes agentes del sector, el equipo organizador ha decidido aplazar su celebración, prevista para septiembre de este año, a 2011. En esa fecha volverá a convocarse el que es certamen de referencia para los sectores implicados en la fabricación de bienes de equipo, para lo cual se va a trabajar en un nuevo diseño de certamen que esté adaptado al desarrollo del mercado al que va dirigido y a sus requerimientos comerciales, tal y como marcará la tendencia económica y comercial en los próximos meses.

www.bilbaoexhibitioncentre.com

Crucigrama

Horizontales:

1).- Conjunto de islas islas en el Atlántico Norte, entre Escocia e Islandia. Símbolo químico del bario. 2).- Toma. Repollo, al revés 3).- Símbolo químico del hidrógeno. Uno que al juntarse con diecinueve se hacían los chulitos. 4).- Al revés, nota musical. Árbol de la familia de las malváceas, plural. 5).- Artículo determinado femenino plural. Cura. 6).- Pronombre demostrativo plural. Necesidad de beber. 7).- Arbusto espinoso de flor aromática. Dios egipcio del Sol. 8).- Valoradas.

Verticales:

1).- La novena letra y séptima consonante del alfabeto español. Columna. 2).- Conjunción latina. Al revés, hoyos. 3).- Malla. Insipido. 4).- Al revés, pícaro. Trato protocolario de los príncipes. 5).- Este. Tratamiento protocolario británico que antecede al nombre de un caballero. Nota música. 6).- Arbustos oleáceos. Quinientos en la numeración romana. 7).- Persona que hace o vende botones. 8).- Perseguidas sin tregua.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1						■		
2	■				■			
3		■						
4			■					
5				■				
6					■			
7						■		
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	D	E	S	F	A	L	C	O
2	E	■	L	A	M	E	R	■
3	S	P	■	C	A	S	I	■
4	C	O	D	I	C	I	A	N
5	A	S	I	A	■	O	N	U
6	M	E	R	L	I	N	■	L
7	A	O	B	■	N	A	P	A
8	R	■	A	N	T	R	O	S

Edita: Netchallenge Consulting S.L.
C/ Puig i Cadafalch, 11, 3º-2ª 08035 Barcelona **Tel** 934281973
Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico**: Carmelo Pérez
Redacción: redaccion@mercadoindustrial.biz
Administración: info@mercadoindustrial.biz
Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.biz
D.L. Internet B-20885-2006 **D.L. Papel** B-54358-2006
ISSN 1886-2330 **ISSN** 18887-5610
Difusión internet: Promedio de 3.000 descargas por número. **Tirada en papel** 3.000 ejemplares